

Newsletter

LAW FIRM

suyud margono & associates

PLAZA BASMAR 3rd Floor
Jl. Mampang Prapatan No. 106 Jakarta 12760 INDONESIA
Phone. (62-21) 7063 1428, Fax. (62-21) 799 2466

Volume No. 25/ July/ 2008

Website : www.suyud.com

Email : info@suyud.com

Contents :

- ❑ EDITORIAL
- ❑ SONG & THE COPYRIGHT ___ P. 1
- ❑ Selintas WARALABA ___ P. 2
- ❑ Tentang "CESSIE" ___ P. 3
- ❑ When To Seek Lawyers ___ P. 4

Audience yang terhormat,

Newsletters SMA Law Firm kali ini akan menampilkan beberapa tulisan dengan hal-hal yang berkaitan dengan Hak Cipta atas Lagu (Song & Copyrights), Waralaba, Pendapat Hukum Tentang Cessie, dan kembali dalam kolom akhir kami coba tampilkan *When to Seek Lawyers* yang memberikan gambaran kapan suatu advis hukum dibutuhkan dan kapan sang klien harus mencari lawyers (ahli hukum/pengacara) dalam membantu menyelesaikan masalah atau kasusnya.

Audience yang kami hormati,

EDITORIAL (EUROPEAN CUP SOCCER 2008)

Sepakbola adalah agama! (dikutip dari mass media nasional). Apalagi terhadap perhelatan hebat Piala Eropa 2008 yang untuk pertama kali diadakan di dua negara. Sehingga tidak berlebihan jika kami mengulas sedikit ranah hukum terhadap perhelatan akbar sepak bola piala eropa 2008 ini dalam **editorial** khusus bulan juni. Hukum mana yang berkaitan itu? Hukum perjanjian (kontrak), media, hak kekayaan intelektual, persaingan curang, monopoli atau apa?

Secara pendek posisi, masalah ini berkaitan dengan pihak pemegang hak siar (*broadcasting right*) dengan hak eksklusifnya (*exclusive right*) untuk menyiarkan siaran secara langsung pertandingan sepak bola di Indonesia dan berkaitan dengan maraknya "budaya" acara nonton bareng dari siaran langsung tersebut di cafe-café dengan *dilabeli* sponsor yang mau tidak mau ada unsur komersial karena ada manfaat ekonomis dari acara nonton bareng sepak bola di café-café, diberbagai kota di wilayah Indonesia.

Masalah berlanjut ketika pemegang hak siar tersebut, mensomir beberapa café dengan

mensyaratkan *ijin* terlebih dahulu, juga ada **conditional fee** yang harus dibayarkan

Apakah si pemegang hak siar tersebut dapat menuntut café-café tersebut? dan bagaimana café-café tersebut mempertanggunggutkan pemegang hak siar karena sifat monopolis dan ingin mau menang untuk sendiri? Siapa yang harus bertanggungjawab soal hak siar ini? Bagaimana posisi penyiaran itu sendiri dalam lingkup kepentingan publik? Pertanyaan-pertanyaan ini menarik untuk didiskusikan

Kondisi seperti ini, banyak pihak akan menyalahkan si pemegang hak siar. Namun dari segi hukum bukan itu, siapapun harus menghargai hak dari pemegang hak siar termasuk hak eksklusifnya sebagaimana dikenal dengan hak dari lembaga penyiaran dalam hak-hak yang berkaitan dengan hak cipta (*neighboring right*) terhadap karya siaran yang berhak untuk melarang pihak lain yang tanpa ijin membuat, mereproduksi, mentransmisikan karya siaran secara secara tidak patut.

Disamping itu juga perjanjian lisensi (*License Agreement*) tersebut harus dihargai oleh pihak manapun karena perjanjian tersebut berkaitan dengan kewajiban pihak Licensee untuk melarang pihak-pihak lain yang tanpa hak menyiarkan karya siaran tersebut.

Apabila dikaitkan dengan permasalahan monopolistis, persaingan curang, perjanjian lisensi tidak sah untuk dilaksanakan menurut hukum di Indonesia, menurut kami harus dilihat per kasusnya. Dalam hal perjanjian yang tidak sah apakah dapat dibuktikan perjanjian tersebut secara legalis bertentangan sehingga menimbulkan dampak ekonomis sehingga merugikan negara. Belum lagi berkaitan dengan *exclusive right* dari hak cipta atas karya siaran tersebut dimana dalam Hukum Antimonopoli di Indonesia, *exclusive right* dari karya siaran yang notabene hak cipta dikecualikan dalam Undang-undang.

Sebetulnya kita mencari tanggungjawab bukan untuk menyalahkan orang. Menurut kami kompensasi fee

dari café-café sangat kecil nilainya dibandingkan dengan *revenue* yang didapat pemegang hak siar dari pihak sponsor. Meminta ijin (*permission*) yang dihargai oleh hukum bukanlah hal yang sulit dilakukan oleh Café-café dan buat pemegang hak siar kompensasi fee adalah bukan segala-galanya sehingga dapat diindahkan. Inilah *amicable solution* yang dapat ditarik dari berbagai kepentingan sehingga hiburan buat masyarakat yang ingin *nonton bareng via pemegang hak siar* tersebut dapat dilaksanakan, pada gilirannya masyarakat dapat terhibur menikmati perhelatan akbar sepak bola piala dunia 2008 meskipun dalam kesulitan ekonomis bangsa.

Demikian editorial edisi Juni 2008 ini. Kritik, saran serta sumbang -pandang dalam bentuk tulisan dari anda sekalian tetap kami harapkan demi perbaikan dan pengembangan. Newsletters ini kearah yang makin baik. Banyak memang kekurangan yang masih sering terjadi, namun kami selalu berusaha memberikan yang terbaik bagi anda sekalian

Editorial

SONG & THE COPYRIGHT

What Copyrightable?

To be copyrightable, the song works has to be original (not copied from something else) and of sufficient materiality to constitute a work. There's no specific test to cover this; it's decided on a case by case basis. For example, the five notes played by Padi in *Sobat* are copyrightable because of their originality, even though they're just five notes.

How to get a Copyright?

Under Indonesia Copyright Law, as soon as you make a *tangible* copy of something you have a copyright. *Tangible* simply means something you can touch. If the work is a musical composition, it can be written down, or just a song or played into a tape recorder. Once this tangible copy exist, you have all the copyright you need.

Many people think you have to register to Intellectual Property Office to get a Copyright. It's not true. There are some important right you get from registering, but securing a copyright isn't one of them. So that's simple. If you sing a song in your head, no matter how completely it's composed, you have no copyright; but if you write it down or record it, you have one.

These Right You Get?

When you have a copyright for a song, you get the following rights at no extra charge. These rights are exclusive, which means that no one can do these things without your permission.

You get the exclusive right to :

1. Reproduce the work.

Keeping with a musical composition as our example, this means no one can record your composition, publish it as sheet music, put it in a movie, or otherwise copy it.

2. Distribute copies of the work.

Apart from the right to reproduce your song, there is a separate right of distribution which you also control. Note the difference between making a copy of the work (for example, recording it and manufacturing record of it), which is a use of the copyright (it's a reproduction, as we discussed in number 1), and the distribution of this copy (for example, selling record to the public), which is another, separate right.

3. Perform the work "publicly"

With a song, this means playing it in nightclubs, on the radio, on television, in amusement parks, supermarkets, or anywhere else music heard publicly. It doesn't matter whether the performance is by live musicians or a DJ playing record, you get to control this right.

4. Make a derivative work.

A derivative work is a creation based on another work. In the music industry, an example is a *parody lyric* set to a well-known song (Imagine John Lennon does). The melody may be a copyrighted original work (say "Imagine of the people"), but with parody lyric (like "Imagine of no future"), it constitutes a new work. This new work is called a derivative work because it's derived from the original. The concept is even easier to see in the motion picture area. Any film made from a novel is a derivative work (the novel is the original work). And *West Side Story* is a derivative work based on *Romeo and Juliet*. Anyway, you get the idea. (By the way, the original doesn't have to be copyrighted. If it isn't, the only parts of the derivative work that are protected are the newly created ones).

Selintas WARALABA

Dalam bentuknya waralaba dikenal dalam 2 jenis; (1) waralaba dengan merek dan produk; (2) waralaba dengan sistem bisnis.

Waralaba dengan merek dan produk adalah penggunaan ijin penggunaan merek dagang (*brand name*) diberikan oleh Pemberi Waralaba (*Franchisor*)

dalam rangka penjualan *produk atau jasa* yang diwaralabakan kepada Penerima Waralaba (*Franchisee*). Dalam prakteknya jenis waralaba ini seringkali muncul dalam bentuk lisensi penjualan, distributorship, dan keagenan (*agency*). Secara sederhana atas pemberian ijin [penggunaan merek dagang tersebut, Franchisor memperoleh suatu pembayaran dimuka (*advanced payment*) dan selanjutnya Franchisor menerima keuntungan berupa pembayaran berdasarkan waktu tertentu secara berjalan yang ditentukan dalam perjanjian melalui hasil penjualan produk/jasa yang diwaralabakan dari *Franchisee* dikenal dengan *royalty system*.

Waralaba dengan sistem bisnis adalah tidak saja merek berikut produk atau jasa, tetapi mensyaratkan : (1) konsep bisnis yang menyeluruh dari pemberi waralaba (*franchisor*); (2) ada proses manajemen dan training atas seluruh aspek manajemen dari Franchisor; (3) Ada konsep asistensi, fasilitas, riset, inovasi konsep (produk /j asa), advertising dalam tingkat nasional dan multinasional

Secara khusus pengaturan yang mengatur mengenai kegiatan waralaba (*franchising*) di Indonesia, yaitu Peraturan Pemerintah (PP) No. 16 Tahun 1997. Dalam PP tersebut waralaba didefinisikan sebagai berikut:

“perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan dan atau penjualan barang dan atau jasa”

dengan pengertian di atas dapat artikan bahwa :

1. waralaba merupakan suatu perikatan yang tunduk pada ketentuan umum mengenai perikatan yang diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata).
2. waralaba meliputi hak untuk memanfaatkan dan/atau menggunakan hak yang berkaitan erat dengan bidang kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha. Hak atas Kekayaan Intelektual (HAKI) meliputi antara lain merek, nama dagang, logo, desain, hak cipta, rahasia dagang dan paten. Dan yang dimaksud dengan penemuan atau ciri khas usaha misalnya sistem manajemen, cara penjualan atau penataan atau cara distribusi yang merupakan karakteristik khusus yang melekat pada pemilikinya.

Berdasarkan ketentuan Dalam Pasal 2 PP No. 16 Tahun 1997 dikatakan bahwa *“Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba, yang dibuat dalam bahasa Indonesia dan terdapatnya berlaku hukum Indonesia”*.

Ketentuan tersebut membawa akibat bahwa para pihak dalam suatu perjanjian waralaba tidak dimungkinkan untuk melakukan pilihan hukum. Rumusan ini merupakan suatu ketentuan yang bersifat memaksa dan harus ditaati oleh baik pihak Pemberi Waralaba maupun pihak Penerima Waralaba.

Sebagai pelaksanaan dari Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997, dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 259/MPP/Kep/7/1997 tentang Tata cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba disyaratkan bahwa sebelum membuat perjanjian waralaba, Pemberi Waralaba wajib menyampaikan keterangan tertulis dan benar kepada Penerima Waralaba yang sekurang-kurangnya mengenai, beberapa hal sebagai berikut :

- a. Identitas Pemberi Waralaba, berikut keterangan mengenai kegiatan usahanya termasuk neraca dan daftar rugi laba selama 2 (dua) tahun terakhir;
- b. Hak Atas Kekayaan Intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi obyek Waralaba;
- c. Persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi Penerima Waralaba;
- d. Bantuan atau fasilitas yang ditawarkan Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba;
- e. Hak dan kewajiban Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba;
- f. Cara-cara dan syarat pengakhiran, pemutusan dan perpanjangan Perjanjian Waralaba;
- g. Hal-hal lain yang perlu diketahui Penerima Waralaba dalam rangka pelaksanaan Perjanjian Waralaba.

Demikian juga pemberian waralaba lanjutan, dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan tersebut juga disyaratkan bahwa sebelum membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan, Penerima Waralaba Utama wajib memberitahukan secara tertulis dengan dokumen otentik kepada Penerima Waralaba Lanjutan bahwa Penerima Waralaba Utama memiliki hak atau izin membuat Perjanjian Waralaba Lanjutan dari Pemberi Waralaba. Setiap pembuatan Perjanjian Waralaba Lanjutan yang dibuat antara Penerima Waralaba Utama dengan Penerima

Waralaba Lanjutan wajib dibuat dengan sepengetahuan Pemberi Waralaba (*Franchisor*).

Tentang "CESSIE"

Cessie adalah pengalihan tagihan dari seorang kreditor lama kepada seorang kreditor baru. Kreditor yang mengalihkan tagihannya dinamakan cedent. Sedangkan kreditor baru yang menerima pengalihan tagihan tersebut disebut cessionaris. Dan debitornya dinamakan cessus.

Dasar terjadinya cessie ialah perjanjian yang memiliki sifat sebagai perjanjian obligator, karena sesuai dengan sistim hukum kita, perjanjian pengalihan tagihan yang dinamakan cessie tadi baru bersifat obligator, yakni menimbulkan hak dan kewajiban. Perjanjian pengalihan tagihan yang bersifat obligator tadi baru selesai setelah terjadinya suatu levering atau transfer of title.

Cessie juga merupakan salah satu bentuk perolehan hak milik sebagaimana disebutkan dalam pasal 584 BW, yaitu "penunjukan atau penyerahan berdasarkan suatu peristiwa perdata untuk pemindahan hak milik, yang dilakukan oleh orang yang berhak untuk berbuat terhadap barang itu. Yang dimaksud peristiwa perdata adalah perjanjian cessie itu tadi.

Karena yang dialihkan dalam cessie ialah suatu tagihan atau piutang atas nama, maka penyerahannya dilakukan dengan cara membuat suatuakta otentik atau dibawah tangan yang melimpahkan hak-hak atas piutang atas nama dan barang-barang lain yang tidak bertubuh itu tadi ataupun dengan persetujuan tertulis dari debitor (cessus).

Perjanjian cessie adalah perjanjian antara kreditor lama (cedent) yang mengalihkan tagihannya terhadap seorang debitor tertentu kepada kreditor baru yang menerima pengalihan tagihan itu tadi (cessionaris). Ini merupakan cessie pertama dari cessie. Sisi keduanya adalah sisi yang melibatkan kreditor baru (cessionaris) dan debitor (cessus). Pasal 613 alinea 2 BW " bahwa penyerahan atau pengalihan tagihan itu tidak ada akibatnya bagi debitor sebelum penyerahan itu diberitahukan kepada debitor atau disetujui oleh debitor secara tertulis atau diakuinya.

Perlu diperhatikan bahwa yang dimaksud dengan "diberitahukan" adalah tindakan pemberitahuan resmi melalui juru sita pengadilan, jadi bukan pemberitahuan biasa. Adanya dua sisi dari cessie ini sangat penting, karna tanpa ada pemberitahuan berarti tidak ada levering.

Sekalipun perjanjian cessie berlaku sah antara kreditor lama (cedent) dengan kreditor baru (cessionaris), akan tetapi selama pemberitahuan kepada debitor (cessus) belum dijalankan sesuai prosedur dan persyaratan pasal 613 BW tadi, debitor (cessus) tidak (atau belum) terikat oleh perjanjian cessie tadi. Artinya kewajiban debitor untuk membayar tetap tertuju pada kreditor lama (cedent) dan tidak tertuju pada kreditor baru (cessionaris).

Yang menjadi masalah adalah disini ialah jika adanya cessie belum diberitahukan kepada debitor, maka apakah debitor dibebaskan dari kewajibannya jika ia tetap membayar utangnya kepada kreditor lama dan bukan kepada kreditor baru, karena debitor tidak atau belum mengetahui adanya cessie tadi. Cessie baru mempunyai pengaruh/daya kerja terhadap cessus kalau ia telah diberitahukan secara tertulis atau secara tertulis ia sendiri telah menyetujui atau mengakuinya. Akibat secara Hukum dari pemberitahuan melalui juru sita- atau persetujuan/pengakuan-adalah bahwa debitor sekarang tidak dapat lagi melunasi utangnya secara sah-dan karena itu membebaskannya dari kewajiban membayar hutang-kepada cedent, sebab dengan pemberitahuan tersebut ia sekarang mengetahui bahwa kreditornya telah berganti.

When To Seek Lawyer

No matter how lucky or careful you may be, chances are that sooner or later you will find yourself with a legal problem. Deciding whether or not the situation requires a lawyer, however, may not be easy. Many problems fall somewhere between a minor dispute that can be settled in a small claims court and a criminal charge that calls for the best barrister available.

If you are in doubt, consult a solicitor, especially if the problem is complex or the consequences far-reaching. Generally, you will need a lawyer if :

- You are about to sign a contract you don't understand or do not agree with.

- You are served with a summons or other legal document.
- You and your partner are considering a cohabitation agreement.
- You child gets into trouble with the law.
- You or your spouse is seeking a separation or divorce.
- Your ex-spouse wants to modify or terminate child support or maintenance payments, or alter your custody arrangements.
- You are buying or selling your home or any other real estate.
- You are starting your own business or buying a franchise.
- You are threatened with eviction or foreclosure.
- Your personal property is in danger of being repossessed by creditors.
- You have been notified that a creditor plans to garnishee your wages.
- You suffer property damage because of someone's negligence.
- You are injured in an accident.
- You are asked to make an out-of-court settlement.
- You want to draw up a power of attorney.
- You are making, changing or contesting a will.
- You are charged with any crime, even a made mean our.

The Lawyer Mission

- a. The improvement s of the community awareness of the importance of Legal protections.
- b. Active involvement in increasing public awareness, e.g. articles, seminars
- c. Participation in public discussions with government authorities and private sector.
- d. The increase in motivation and dedication of legal practices/ lawyers in providing advise on legal the protection, both local and foreign.
- e. The provision of a quality legal service to society.

This publication is intended to provided a summary of the relevant issue covered. It does not to be comprehensive or to render legal opinion or particular advise

We are SMA Law Firm

Partners

Suyud margono
Arus Akbar Silondae
Yakobus Eko Adrinto

Associates

A. Brahmonojati
Anang Hartono
Soekarjono Sosromiharjo
R. Gatot Arianto
Julio Gumanti

of Counsel

Rianto Adi
Nasroen Yasabari